(Ingresa a Sala el señor Embajador de la República ante el

Gobierno de la República de Corea, señor Nelson Yemil Chabén)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Asuntos Internacionales tiene mucho gusto en recibir al Embajador de la República ante el Gobierno de la República de Corea, Nelson Yemil Chabén.

SEÑOR CHABÉN.- Agradezco la invitación y adelanto que seré sumamente esquemático y breve, dado que sé que el tiempo de los señores Senadores es escaso.

Estoy muy honrado por la venia que se me ha otorgado para desempeñarme como Embajador de la República en Corea, y en tal sentido agradezco la distinción a esta Comisión y al Senado. Para mí no sólo constituye un orgullo en la culminación de una carrera, sino también un compromiso para con el país.

Como saben, el 2 de setiembre de 2002 se cierra esta Embajada por razones presupuestales y, luego, en 2004, se decide su reapertura. Cabe destacar que en el programa de trabajo de la actual Administración estaba previsto reabrir la Embajada en la República de Corea. Este proceso culmina con mi designación como Embajador el pasado 12 de setiembre.

Para el primer año de gestión tengo marcadas algunas pautas sencillas, procurando tener resultados prácticos. Es así que el primer aspecto -adelanto que dejaré un esquema de trabajo en poder de la Comisión- tiene que ver con la reinserción del país en el medio social coreano, porque luego de tres años de ausencia es imprescindible reinsertarse nuevamente en esa cultura y en ese medio. A mi juicio, esa etapa es sumamente importante y entiendo que implicará de nuestra parte el aprendizaje del idioma, pues nada mejor que entender el idioma para llegar a determinadas capas sociales; de lo contrario, podemos quedar en la superficie y no acceder a comprender ciertas idiosincrasias. Creo que el esfuerzo del primer año para adoptar la lengua como idioma de trabajo, nos facilitará toda la otra gestión que tenemos por delante.

Por otro lado, tenemos muy buenas relaciones con Corea del Sur desde el punto de vista político, y el anuncio por parte de Uruguay de la reapertura de la Embajada les ha despertado simpatía. Por eso creo que al llegar el representante de Uruguay, lo van a apoyar, le van a facilitar las cosas y vamos a lograr un muy buen diálogo. Esto nos va a permitir acceder a determinadas capas y a la toma de decisiones, lo que va a dar mayor fluidez a la relación entre ambos países.

La actividad se puede dividir en dos aspectos: el cultural, y el comercial y de cooperación internacional.

Al aspecto cultural le atribuyo una particular importancia, porque concibo la relación diplomática y la presentación del país como un todo. Muchas veces sucede que un producto uruguayo es muy bueno, pero si se lo descontextualiza de la cultura del país, de los aspectos sociales, del índice de alfabetización, etcétera, parece una casualidad.

En este sentido visualizo que en el corto plazo -por ejemplo, en un año- se pueden llevar a cabo dos proyectos.

Uno de ellos es una organización sin fines de lucro, de carácter cultural, al estilo de la que hicimos en Washington DC, donde el régimen jurídico nos permitió concretar una "non profit organization" que nos posibilitó llevar a artistas plásticos, poetas, músicos, etcétera. Y en esas recepciones donde había una muestra cultural, se presentaba un producto determinado. En este caso nos encontramos con el problema de la distancia y del costo de los pasajes, pero creo que podría haber dos tipos de soluciones: el apoyo de instituciones coreanas o la coordinación con las Embajadas en los países cercanos, porque vamos a tener una presencia importante en la región; incluso, próximamente se va a acreditar un Embajador en Malasia.

Y el otro proyecto es la realización de charlas académicas, porque la presencia en universidades, liceos y escuelas, en mi experiencia anterior, ha dado excelentes resultados y tiene un muy buen efecto multiplicador.

En cuanto al aspecto estrictamente comercial, si bien, según mi concepto, forma parte de un todo, es quizás, desde el punto de vista de la gestión del Embajador, el que más salte a la vista cuando se aprecian las cifras del déficit comercial. Por supuesto, hay que tener en cuenta la agresividad de la otra parte: es sabido que ellos trabajan muy fuertemente y sin parar. A propósito de esto, voy a contar una anécdota. Cuando el nuevo Embajador de Corea llegó al Uruguay, decía permanentemente que notaba que aquí había gente que trabajaba muy poco. El Director de Política le preguntó por qué decía eso, a lo que el Embajador respondió que a lo largo de diez años, ellos habían tenido sólo dos días libres por año, agregando que ahora, por suerte, después de esos diez años de trabajo, ya tenían una semana libre. Ante esto, el Director de Política, que es un colega de mi generación, le dijo: "De normas laborales internacionales ni hablamos", lo que, evidentemente, generó la risa de los presentes. Menciono esto para resaltar el hecho de que Corea es un país sumamente pujante, que tiene un crecimiento enorme. Si bien ha generado un déficit en nuestra balanza comercial, usando la imaginación podemos encontrar espacios donde ubicar nuestra producción.

¿Dónde podemos trabajar? Por mi parte, para el primer año, elegí tres productos específicos y un trabajo político para llevarlo adelante desde ya. Los productos son: la miel, el vino y la madera sólida.

Con respecto al vino, debo decir que en el año 2002 hubo una cata a través de la cual se probó que en la dieta coreana, más concretamente, en la clase media y baja, el vino tinto no se consume. Entonces, lo primero que debemos hacer es un estudio de mercado que, en realidad, ya fue parcialmente hecho por INAVI en esa visita a distintas ciudades de Corea. Los integrantes de dichas clases sociales sí gustan del vino rosado o de cualquier clase de vino dulce. En definitiva, ahí hay una gran brecha abierta por donde entrar, y nosotros tenemos oferta exportable. Así pues, durante el primer año, pienso trabajar básicamente en el vino, completando ante todo el estudio de mercado del sector vitivinícola. Me parece que ese es el camino, teniendo en cuenta también el excedente que tienen hoy las bodegas uruguayas; incluso, creo que tendremos que ir "aggiornando" o adaptándonos al gusto de

los consumidores, pues entiendo que en el comercio hay que fabricar o producir lo que demanda el mercado internacional y no lo que a nosotros nos parece que es lo mejor, porque por ahí vienen las frustraciones.

Ahora bien, hoy el vino entra con un arancel del 35%. En esto, Chile nos lleva ventaja, porque tiene un TLC y no paga arancel. Pero lo cierto es que en Corea hay una clase alta, de gran poder adquisitivo a nivel internacional, que puede llegar a gustar del vino tinto, y parece que luego de esta cata que se hizo en el año 2002, quedaron muy buenos antecedentes y se podría ingresar este producto. Evidentemente, el vino es una posibilidad cierta.

En cuanto a la miel, estamos trabajando para lograr un envase identificatorio del Uruguay para que no se venda a granel, como se está haciendo. En este sentido, el año pasado -estando China fuera del mercado- tuvimos un récord de exportación, por un total de U$S 28:000.000. Se trata, entonces, de un producto que tiene mucho peso en nuestras exportaciones. Así pues, hemos mantenido reuniones diversas y finalmente se formó una Mesa Nacional de Miel, donde se está trabajando para fraccionar la miel. La miel fraccionada, con ese valor agregado, no tiene arancel para ingresar a Corea. Estamos hablando de un producto natural, orgánico, que puede -con ese certificado de "Uruguay Natural"- entrar en un nicho muy importante de Corea.

Finalmente, en relación con la madera sólida -debo reconocer que soy neófito en la materia- me asesoré con quienes hoy exportan, quienes me manifestaron que la madera sólida significa una veta muy grande; incluso, hay empresarios que quieren ir a instalar una oficina para distribuir en Corea del Sur, si es que se reabre la Embajada, como está efectivamente fijado.

Otro campo que me gustaría explorar es el de las inversiones. No me refiero a las macro o grandes inversiones, sino a inversiones puntuales, modestas para ellos, pero importantes para nosotros. Hace dos años llegó al Uruguay un coreano -que me fue presentado por el actual Embajador de Corea en el Uruguay- que eligió nuestro país para abrir una empresa textil. Hoy fabrica por un valor de más de U$S 1:000.000; envía su producción a los demás países del MERCOSUR y está empezando a aprovechar el TLC con México.

A mi entender, es posible la detección de dos o tres inversores en un sector como el lácteo, cuya oferta es escasa y en relación con el cual existe una sobredemanda. ¿Por qué digo que es posible? Porque a Corea del Sur le vendemos productos lácteos y casi toda la muzzarella que se produce en el Uruguay. Entonces, se me ocurre que podría ser posible o factible una inversión en ese sector.

El otro campo por el que Corea se caracteriza -y ya termino mi exposición- es el de la cooperación internacional. Se trata de un país que siempre está dispuesto a cooperar internacionalmente, a través de la oficina que tiene, KOTRA, con sede en Buenos Aires. Para el primer año de trabajo marco dos sectores especiales. Por un lado, está el turismo. Me podrán decir que sería difícil, dado las distancias, pero me asesoré con el Ministro y el Subsecretario de Turismo y ellos me indicaban que el turismo especializado, el ecoturismo, puede ser una posible puerta de entrada de turistas asiáticos de alto poder adquisitivo y no sólo coreanos.

Por otra parte, también hay que tener en cuenta el deporte. Siempre fue mi obsesión la falta de excelencia que tenemos nosotros en la preparación física del deporte. Ellos tienen centros de alto rendimiento y una de mis metas es tratar de instalar en nuestro país un centro de alto rendimiento de educación física para tratar de evitar la marginalización de los jóvenes. No hay que olvidar que 10.000 jóvenes uruguayos no trabajan, ni estudian ni hacen deportes, por lo que sería bueno incorporarlos a alguno de los deportes. Incluso, aquellos que tienen condiciones en un deporte específico, se los podría adecuar a deportes de alto rendimiento y canalizarlos por esa vía. Corea está dispuesta no sólo a cooperar en los deportes individuales sino también en los colectivos, como el fútbol. Creo que más allá del deporte que sea, hay que pensar en la repercusión social que tendría instalar un centro de este tipo, que podría llegar en el futuro a ser una Universidad del Deporte, que no existe en la región.

Además de tratar de vincularme culturalmente e insertarme a través del idioma

-lo que creo que es fundamental-, estos son los objetivos que tengo para el primer año de trabajo. Obviamente, luego de una evaluación, podremos seguir para adelante en otros proyectos y planes pero, en principio, intentaremos consolidar lo ya existente y esto que he propuesto.

Por último me quiero referir a la carne. Nosotros no entramos con carne a Corea porque nos exigen un plus ultra superior al de Estados Unidos, que nos pide el certificado de carne natural. Ellos quieren que seamos un país libre de aftosa sin vacunación. Creo que ahí hay una gestión política para hacer e insistir continuamente, porque si Estados Unidos lo permite, quizás ellos también. Si logramos levantar esa barrera arancelaria que no sabemos por qué motivo tiene, quizás también podamos exportarles carne.

En definitiva, mi propósito es consolidar lo existente -es decir U$S 10:000.000 o U$S 12:000.000 que exportamos por año- y mejorarlo, así como tratar de incentivar la idea de que este es el centro del MERCOSUR. Actualmente se están haciendo los estudios de prefactibilidad de un acuerdo entre MERCOSUR y Corea y hay que destacar que es la primera vez que se hace un acuerdo de este tipo entre un país y el MERCOSUR. Hay que alentar el hecho de que tenemos un Tratado de Libre Comercio con México, que tenemos grandes posibilidades de expansión y que, geoestratégicamente hablando, Uruguay es la región de cara al Atlántico mejor ubicada de América del Sur.

Muchas gracias y perdonen si fui muy extenso.

SEÑOR SANGUINETTI.- Simplemente deseo señalar que cuando votamos la venia yo hice un comentario de tipo genérico sobre nuestro servicio exterior y de qué modo nunca aprovechábamos específicamente las capacidades, especialmente en el manejo del idioma, de nuestros funcionarios. Por ejemplo, el Embajador Chabén maneja varios idiomas como el árabe y lo mandamos a un país de lengua coreana. Más o menos humorísticamente dije que dados los antecedentes, de pronto, el Embajador aprendía coreano. Pensé que esa era una empresa imposible y que lo mío era sólo un chiste. Pero, por lo que veo, hay una determinación cierta de hacerlo, por lo que no tengo dudas de que aprenderá coreano, como aprendió tantos otros idiomas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la exposición brindada por el Embajador de la República ante la República de Corea, Nelson Yemil Chabén. Usted sabe que su venia ya fue votada por el Senado, pero es costumbre que todos los Embajadores concurran a esta Comisión para darnos un pantallazo de las ideas cardinales de lo que esperan hacer en su misión.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 18 y 10 minutos)